

# 阳春三月，体彩豪发“三重礼”



农历新年刚过，体彩春来早。为了让新春的彩市有更多的亮色，给彩民更多实在的回报，安徽省体彩中心从三月份开始推出“新春三重礼”活动，“三箭齐发”为彩民送出厚礼。

新春三重礼活动涵盖了体彩高频、竞彩、即开三大玩法。其中高频11选5和即开票都将开展“奖上奖”活动，而竞彩则将开展为期三个月的“竞彩普及日”活动。具体活动内容如下：

“11选5”奖上奖活动的时间为2013年3月1日至3月30日，每日18:00~22:00，凡在省内体彩网点购买高频11选5任选三胆拖、复式投注单倍满10元(含)和任选七胆拖、复式投注单倍满10元(含)且中奖的彩民，凭中奖彩票，单倍奖励2注高频彩票。11选5玩法中任三、任七两个子玩法的单注奖金分别为

19元和26元，开展奖上奖活动后，实际奖金也就相当于提升到了23元和30元，促销期间这两个玩法的返奖率将达到70%。彩民守号投注将更轻松，倍投则更实惠。

从3月份开始，顶呱刮新票种“黑旋风”也在我省陆续上市。“黑旋风”是体彩从美国引进的一款热门产品，票面印刷极为精美，而且返奖设计合理，最高奖为100万元。而其中中级奖项丰富。为了突出这款全新概念即开票的优势，省体彩中心从3月6日至4月10日期间，针对其中两个奖级进行了奖上奖活动。其中中得2000元奖级，省体彩中心将另赠价值5000元的iphone5手机一部；中得1000元奖级的，可另获赠1200元即开票(不限票种)。彩民朋友可以看出，中得这两个奖级后，赠品的价值已超出了实

际奖金，其派送力度可见一斑。

对于熟悉竞彩的朋友来说，竞彩普及日的再次推出，可谓是这一玩法的重大利好。在去年同期开奖的竞彩普及日活动中，国家体育总局体彩中心共计从调节基金中多支出2亿多元奖金。由此可见普及日确实大大降低了竞猜的难度。今年3月1日至5月31日期间，竞彩足球胜平负游戏同样取消绝大部分比赛的让球，并适当上调固定奖金，使投注更简单，奖金更丰厚。与去年的“周末不让球”相比，今年普及日活动的力度明显有了更大的提升。

三大活动，总有一款适合您。一年之计在于春，希望体彩为不同彩民量身打造的回报活动能给大家带来一年的回报。

魏建军 李高峰 记者 江锐

## 合肥：新高频网点培训

合肥体彩第二分中心于3月6日、3月7日上午，举办了首场高频网点再培训会，参加本次培训的是目前销售较差的网点及部分新增网点的销售员。

本次培训会目的明确，针对性较强，让参会的网点销售员对高频新11选5玩法有了新的认识，在一定程度上增强了销售员的信心；培训主要围绕高频“新11选5”游戏介绍、玩法特点、促销活动规则及营销宣传等几部分展开，合肥第二分中心工作人员在培训中详细讲解了高频“11选5”的游戏规则及投注技巧，并就本次促销活动进行了详细介绍；并对在日常销售中网点应当做到的规范动作提出了要求。

本次培训的另一个重要部分就是网点自身的营销宣传，在培训会上，工作人员通过多媒体展示的形式进行了有针对性的培训，并结合优秀销售网点的经验，鼓励参加培训的网点销售员增强在网点营销和宣传中的主动性。培训中参会各网点销售员始终保持着极高的热情，遇到难点和疑点主动向工作人员进行咨询，现场气氛热烈。

## 马鞍山：深挖市场潜力

3月4日，马鞍山市体彩分中心举办“2013年竞彩普及日”活动培训会。

此次培训主要为了进一步加强业主对“竞彩普及日”活动的重视，让业主、销售员抓住“竞彩普及日”活动这一有利契机，大力推广竞彩游戏，深挖市场潜力，让彩民认识到竞彩返奖率高、中奖容易、奖金固定的优势，达到进一步宣传体彩、扩大彩民队伍的目的，使更多的彩民体验到竞彩带来的快乐，从而全面提高竞彩网点销量。

值得一提的是，马鞍山分中心为了做好本次“竞彩普及日”活动的推广，3月5日~3月31日期间，还在全市开展了“购买竞彩奖上奖”活动。

## 铜陵：三个阶段大培训

为迎接“体彩新春三重礼”活动，落实省中心布置的重点工作，促进年度销售任务的实现，铜陵分中心于近期举办了“体彩新春三重礼”培训活动。本次培训活动分三个阶段、三批次进行，分别是分中心内部试讲会、专营店培训会 and 双机店培训会。

首场培训会上，专管员逐一登台试讲，分中心所有工作人员参加了试讲会，并及时提出专管员讲课中存在的问题。首场培训会为下一步网点培训会做了充分准备。随后，铜陵分中心分两次举行专营店培训会 and 双机店培训会。为迎接“体彩新春三重礼”活动，铜陵分中心做了大量的宣传准备工作，各个网点认真学习，抓住机会，做好体彩销售工作。

## 滁州：试讲合格严考核

近日，滁州分中心召开了“迎新春三重好礼”专题培训会，分中心所有工作人员到会参加培训。当天下午，施行专管员试讲，对于试讲合格的专管员，要求回去以后在规定时间内完成对网点的集中培训工作；对于试讲不合格的，进行再次培训，直到试讲合格为止。

## 阜阳：找准薄弱环节抓好县级体彩

阜阳市作为人口大市、农业大市，在全省县级体育彩票市场中较有代表性。县级体育彩票是全市体彩工作的基础，如何抓好县级体育彩票工作，对体育彩票系统全面发展，提高销量，完成任务有着举足轻重的作用和意义。

阜阳市县(市)级城区常住人口占总人口的78%，近几年县级彩票销售份额大致占全市销售总量的47.8%。2012年阜阳市共销售1.3446亿元，其中县级

体彩销售5589万元。所辖5个县(市)中只有2个县级体彩销售超千万，60%的县级体彩年销量徘徊在千万元以下。通过查找分析发现，县级体彩工作存在的主要薄弱环节：一是认识不到位，二是机构不健全，三是市场投入少，四是网点质量差，五是专业队伍弱，六是主打玩法产品宣传推介不够。针对上述问题，为了抓好县级体彩发展，采取的对策是：围绕销量目标，健全管理机构、强化专营建设、

提高网点质量。具体举措是：认识上寻求新突破，网点建设做强上寻求新突破，营销宣传做活上寻求新突破，品牌玩法做强上寻求新突破，服务工作做实上寻求新突破，着力抓好机构建设，着力抓好队伍建设，着力抓好激励机制建设。激励机制是县级体彩发展的助推器，在实施目标分级管理的同时，必须把奖励分级管理跟上去，运用激励机制杠杆，推动县级体彩发展。

## 黄山：强化管理完善机制发展快

近年来，为推动全市体彩工作健康快速发展，黄山市体育彩票工作按照强化管理、完善机制、夯实基础、稳步发展的思路，狠抓落实，确保体育彩票工作高效、安全运行，圆满完成各项任务指标。其主要做法如下：加强领导，强化管理；完善机制，高效运行；转变职能，转型发展；做实营销，提升销量。

为形成强势推动的良好局面，促进销量稳步提升，黄山市着力在“实”字上

下功夫，切实把营销工作做活、做出成效。一是用好基本队伍。该市体彩中心工作人员、片区专管员是把领导想法转化成实实在在成果的基本力量，只有把这支队伍用好了，要求才能落地、设想才能变现，努力使这支队伍发挥其最大的战斗力。二是用活保障经费。“三权一责”下放后，对发行费没有简单地一收了之，而是把住年初预算、事前报告、事后结算三道关，在营销宣传过程中的具体

运用时，则放权给销售中心，从而保证了经费使用既比较安全又灵活高效。三是用足自身优势。通过在赛场设置体彩宣传广告、开辟彩票销售点等方式，使宣传与营销统一起来，把体育工作的其他优势转化为体彩工作的优势。

正是由于黄山市体彩中心这个业务部门与市体育局这个行政部门形成了无缝链接的整体，达到了从“形”到“神”的一致，体彩才逐年向新的高度迈进。

## 宿州：以高频为突破口实现逆境跨越

宿州市狠抓体育彩票销售渠道建设，尤其是以推广高频玩法专营店为突破口，取得显著成效，2012年共销售体育彩票9716万元，顺利完成了年度销售任务，完成任务率为101.84%，位居安徽省第六，实现逆境跨越目标。

近年来，宿州市体育彩票销售工作，由于市场竞争激烈等因素的影响，销售总量、市场份额等综合指标，都处

于全省下游位次。去年9月份，安徽体彩即将上市返奖率为59%的高频新11选5，宿州市体育局和体彩分中心立即行动起来，迅速成立了由局长任组长，分管局长任副组长的高频玩法上市工作领导小组。同时提出“早谋划、细分工、责任到人、奖励到人”的工作要求，明确“培训”、“宣传”、“促销”等工作重点，大打销售工作翻身仗。

目前，宿州市体育彩票销售工作，特别是网点建设稳步推进，销量逐步提高，已形成了良性循环，取得了不俗的成绩，高频新11选5网点，已由刚上市时的68家，发展到今年元月底的120家，销量也由日均不足10万元，上升到日均销售超过22万元，增长率超过100%。元月销售达685万元，位于全省前列。